

Análisis de las relaciones comerciales, en el marco del TLC, entre Colombia y Canadá

Jaime Rafael Ahcar Olmos,^a David Baeza Gutiérrez^b
Pontificia Universidad Javeriana Cali

Recibido: 17/04/2009 Aceptado: 05/10/2009

Resumen

El presente trabajo analiza las relaciones comerciales, en el marco de las negociaciones para la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC), entre Colombia y Canadá, considerando el retraso en la implementación del TLC con Estados Unidos. Se pretende mostrar la importancia del incremento de las relaciones económicas entre Colombia y Canadá y su potencial para mejorar el bienestar económico. A lo largo del documento se estudia la forma en que Colombia se inserta en los mercados internacionales, y se encuentra que el TLC entre ambos países constituye un mecanismo útil para dinamizar su inserción en los mercados internacionales. Colombia sostiene una base exportadora todavía muy dependiente de las exportaciones tradicionales, la cual coexiste con una plataforma exportadora de bienes industriales escasamente desarrollada y poco diversificada en destinos. Para convertir el comercio en una importante fuerza dinamizadora del desarrollo económico del país se deben buscar medios que permitan modernizar la economía y convertir a Colombia en un país más competitivo. El TLC con Canadá es una buena herramienta para mantener el buen comportamiento que ha mostrado nuestro comercio internacional en los últimos años, y demostrar las intenciones de Colombia de participar en el proceso de globalización en forma activa.

^a Magister en Comercio Internacional, de la Universidad de Alicante. Economista y Especialista en Economía Internacional, de la Universidad Externado. Docente, coordinador del área de Economía Internacional e investigador del Grupo - IDEAS - del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Javeriana Cali.

^b Economista de la Pontificia Universidad Javeriana Cali, colaborador del Grupo de Investigación IDEAS -en el proyecto de investigación del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Javeriana Cali en las áreas de Globalización y Desarrollo, y negocios con China y Canadá

Palabras Claves: Tratado de Libre Comercio, Comercio Internacional, Canadá, Colombia, Integración Económica.

Abstract

This study analyzes trade relations between Colombia and Canada beneath the frame of the Free Trade Agreement (FTA) negotiations held between them both, and considering the delay in the implementation of the FTA with the United States. It intends to show the relevance of increasing trade links between Colombia and Canada due to its potential to prop up economic welfare. The document presents the way Colombia is going into international markets, and finds that this FTA is a useful mechanism in order to prompt Colombia's role in international markets. Colombia's Exports structure still depends on traditional exports, and leans on an ill export platform of industrial goods that faces pitfalls like the lack of diversification in destinations. It is important to find the means to spur the economic modernization of the country and to enhance its competitiveness in order to harness trade as a main economic force to its development. The FTA with Canada is a healthy tool in order to maintain the good performance of the international trade shown in recent years, and to demonstrate Colombia's will to participate as an active player in the international trade arena.

Key Words: Free Trade Agreement, International Trade, Canada, Colombia, Economic Integration.

Resumo

O Acordo de Complementação Econômica, assinado entre a Comunidade Andina (O presente trabalho analisa as relações comerciais, no marco das negociações para a assinatura do Tratado de Livre Comércio (TLC), entre a Colômbia e o Canadá, no marco das negociações para a assinatura do Tratado de Livre Comércio (TLC) entre as duas nações, considerando o atraso na implantação do TLC com os Estados Unidos. Pretende-se mostrar a importância do incremento das relações econômicas entre a Colômbia e o Canadá e o seu potencial para melhorar o bem-estar econômico. Ao longo do documento estuda-se a forma em que a Colômbia participa se insere nos mercados internacionais, e aparece que o TLC entre os dois países constitui um mecanismo útil para dinamizar a sua inserção nos mercados internacionais. Colômbia mantém uma base exportadora ainda muito dependente das exportações tradicionais, a qual coexiste com uma plataforma exportadora de bens industriais escassamente desenvolvida e pouco diversificada em destinos. Para converter o comércio numa importante força dinamizadora do desenvolvimento econômico do país devem-se procurar meios que

permitam modernizar a economia e transformar a Colômbia num país mais competitivo. O TLC com Canadá é uma boa ferramenta para manter o bom comportamento que tem mostrado o nosso comercio internacional nos últimos anos, e demonstrar as intenções da Colômbia de participar no processo de globalização de forma ativa.

Palavras-Chaves: Tratado de Livre Comercio, Comercio Internacional, Canadá, Colômbia, Integração Econômica.

JEL: F13, F15

1. Introducción

Luego del final de las negociaciones para la firma de un acuerdo de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos, la siguiente gran apuesta de política comercial del país fue adelantar negociaciones de liberalización comercial con Canadá, decimaprimera potencia económica mundial, activo participante en el comercio mundial, miembro del Grupo de los Siete G-7, y socio, junto con los Estados Unidos y México, de la Zona de Libre Comercio de América del Norte.

Son muchos los países que han buscado, en la globalización comercial y financiera, oportunidades para dinamizar su desempeño económico; la evidencia reciente parece indicar que prácticamente ningún país subdesarrollado ha logrado encaminarse por la senda del crecimiento sin fijar sus objetivos en una mayor inserción en los mercados globales y en la economía internacional (Clavijo, 2004). Esto no quiere decir que la consecuencia directa de la apertura económica sea el desarrollo económico y la eliminación de la pobreza, sino que la apertura económica puede brindar mayores oportunidades para lograrlo; por ejemplo,

atrayendo inversiones extranjeras en sectores de tecnología de punta o a través de unas mayores exportaciones. Sin embargo, según Stiglitz (2006), un país en vía de desarrollo que se limite a abrirse al mundo, aun experimentando un crecimiento sostenido, podrá ver empeorada la situación de la mayor parte de sus ciudadanos. Lo anterior nos recuerda que la globalización no es un fin en sí mismo para el desarrollo, sino uno de los posibles medios para lograrlo.

En los cinco continentes, los procesos de apertura se han basado, en primera instancia, en la creación de bloques regionales conformados por países próximos geográficamente, y en muchos casos de un nivel de industrialización similar (Tugores, 2006). Ejemplos de lo anterior son: la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN, la Asociación de Países del Sudeste Asiático ASEAN y la Comunidad Andina de Naciones CAN, entre otros.

A pesar de que existan dudas sobre los efectos positivos de la integración en crecimiento, el gobierno del presidente Álvaro Uribe Vélez ha reconocido en la globalización económica una oportunidad para lograr

tasas de crecimiento mayores a las que se alcanzarían en mercados cerrados. En tal sentido, se han adelantado distintos procesos de negociación de liberalización comercial con el fin de facilitar la inserción de Colombia en los mercados internacionales. Entre ellos, la negociación más importante ha sido la del TLC con Estados Unidos, la cual finalizó en 2006 y cuya aprobación ha sido pospuesta por el Congreso de ese país.

Con el principal acuerdo comercial negociado por Colombia en los últimos años, sin aprobación, se ha vuelto importante buscar otros socios alternativos que permitan seguir incentivando el mayor dinamismo que ha demostrado el comercio exterior en la última década (Herrera, 2008). Por tal razón, el presente trabajo busca analizar las relaciones comerciales entre Colombia y Canadá en el marco del Tratado de Libre Comercio, negociado entre ambas naciones durante los años 2007 y 2008, el cual se firmó el pasado 21 de noviembre de 2008 (Presidencia de la República, 2008).

El trabajo está compuesto, en su primera parte, por un marco teórico que realiza una revisión de las principales teorías del comercio internacional, luego pasa a describir la forma en que Colombia se ha integrado a los mercados internacionales, mostrando el perfil de su comercio exterior. Posteriormente, pasa a mostrar la importancia y características de la economía canadiense, para luego exponer la importancia de la negociación del TLC y la pertinencia de la firma de un acuerdo de libre comercio entre ambas naciones; por último, se presentan las conclusiones y algunas recomendaciones.

2. Revisión de las principales teorías del comercio internacional

El primero en considerar el comercio como una oportunidad, en donde los países participantes pueden obtener beneficios sin afectar a los otros, fue Adam Smith (1776), quien consideró errónea la teoría mercantilista del metalismo, el cual que consideraba que la riqueza procedía de la acumulación de metales preciosos. Smith estableció que la productividad de una nación era la que representaba su verdadera riqueza, y encontró en la división del trabajo y en el libre mercado la mejor fórmula para llevar a un estado a su máxima capacidad productiva. Los aportes de Smith demostraron que la riqueza del mundo no era estática, como pensaron los mercantilistas, y por lo tanto, los países podían obtener mutuos beneficios del comercio internacional y no tenían que temerle a las importaciones por la salida de metales preciosos que provocaba (Cuevas, 1993).

Al aplicar las ideas de división del trabajo y de libre mercado a las relaciones comerciales entre los países, Adam Smith introdujo el concepto de *Ventaja Absoluta*, de acuerdo con el cual los países deberían producir para exportar aquellos bienes en los cuales fueran más eficientes e importar aquellos bienes en los cuales los socios comerciales fueran más productivos, es decir, aquellos en los cuales tuvieran la ventaja absoluta (Pugel, 2004).

David Ricardo (1823) complementó los estudios de Smith e introdujo el concepto de *Ventaja Comparativa*, de acuerdo con el cual los países podían beneficiarse del comercio debido a los diferentes costos relativos de producción y especializarse en la producción del

bien en el cual su costo de oportunidad fuera menor al de los otros países.

Bertil Ohlin (1933), basado en los estudios de Eli Hecksher, desarrolló el modelo denominado Hecksher –Ohlin, donde se profundizó en el estudio de los efectos de las diferentes dotaciones de factores en el comercio internacional. En su conclusión indica que los países exportarían los bienes que requieren en forma intensa el factor de producción abundante y, por el contrario, importarían aquellos bienes que en su producción requieren del factor de producción escaso. El modelo también considera el efecto en los precios de los factores. Así, una de las consecuencias del comercio internacional sería el aumento del precio del factor abundante y la disminución del precio del factor de producción escaso, lo que genera una redistribución del ingreso, en donde hay ganadores y perdedores. Según Vallejo (2006), esta redistribución del ingreso y reestructuración de la plataforma productiva de la economía doméstica es precisamente el motivo de las actuales barreras del comercio mundial.

Michael Porter (1999), quien elaboró la teoría de la Ventaja Competitiva, considera que el comercio internacional es fundamental para el desarrollo de un país, debido a que ninguna nación puede ser competitiva en todos los sectores, pero las empresas al interior del mismo pueden desarrollar ventajas competitivas en cualquiera de los cinco siguientes ámbitos: los recursos, la demanda, la oferta, los clusters industriales, la cooperación con el gobierno o la gestión empresarial. Al desarrollar una ventaja competitiva en uno o más de estos ámbitos se estaría logrando un lugar de privilegio en las relaciones comerciales internacionales y

contribuyendo a explicar así los patrones del comercio intraindustrial.

Según Cárdenas y García (2005), autores como Walter Isard, en 1954, y Jan Tinbergen, en 1962, explicaron el comercio entre dos países como función del tamaño de su economía y la distancia que los separa, encontrando que a mayores tamaños del PIB mayor comercio, y a mayores distancias menores intercambios comerciales. Otras teorías contemplan las características institucionales, culturales e históricas de los países, la firma de acuerdos comerciales o la presencia de una frontera común entre los factores que incentivan el comercio.

Un tratado de libre comercio consiste en un acuerdo realizado entre dos países o más, con el objetivo de reglamentar las relaciones comerciales y proporcionar un ambiente de negocios más seguro en la búsqueda de explotar las oportunidades de los negocios internacionales. El efecto directo de la aplicación del TLC debe ser el incremento de los flujos de comercio e inversión entre los países involucrados, y su éxito dependerá en buena medida de la capacidad de negociación derivada de la experiencia acumulada tanto en negociaciones de liberalización económica de carácter regional como multilateral.

Según Tugores (2006), los procesos de integración regional con países cercanos geográficamente son más fáciles de alcanzar porque suelen involucrar a economías de niveles similares de desarrollo y que comparten una cultura común, la cual facilita el entendimiento y las negociaciones, aunque cabe aclarar que definir los límites que separan las relaciones regionales de las relaciones globales es bastante complicado (Ahcar, 2006).

No obstante, las negociaciones con países alejados geográficamente y de mayor grado de desarrollo, como el caso de Canadá, deben ser tenidas en cuenta, ya que contribuyen a diversificar el comercio por destinos y permiten aprovechar las ventajas de la complementariedad económica entre las naciones.

La Organización Mundial del Comercio, OMC, ha considerado a los bloques regionales, como la Comunidad Andina de Naciones, CAN, el primer escalón a superar para lograr un sistema multilateral abierto (Tugores, 2006), debido a que en muchos casos en los bloques regionales las ganancias se obtienen a expensas de la discriminación hacia los otros países y de los efectos de desviación del comercio (Krugman, 2006).

3. Inserción de Colombia en los mercados internacionales

Uno de los momentos cruciales en el camino hacia la inserción de Colombia en los mercados internacionales ocurrió en 1969, cuando se suscribió con Ecuador, Perú, Bolivia y Chile un acuerdo conocido en sus inicios bajo el nombre de Pacto Andino, hoy mejor conocido como Comunidad Andina de Naciones, CAN. Venezuela ingresó al acuerdo en el año de 1973, y Chile anunció su retiro en 1976, por considerarlo, el régimen militar de Augusto Pinochet, poco aperturista.

Con el Pacto Andino se buscaba consolidar un mercado común por medio de la integración regional, al reconocer la importancia que tenía la existencia de un mercado interno de grandes proporciones para lograr incentivar el desarrollo. Los países del Pacto Andino se insertaron

en los mercados internacionales por medio de la exportación de productos primarios, al aprovechar sus recursos naturales, al tiempo que promovían la industrialización al sustituir gradualmente las importaciones de bienes de capital, aplicando un modelo conocido como sustitución de importaciones, que consistía en proteger a la industria nacional tomando medidas proteccionistas que restringieran las importaciones de los bienes de capital. En el caso de Colombia, la política de sustitución de importaciones no se limitó a la protección arancelaria, fue fortalecida a través de exenciones tributarias a la producción nacional en algunos sectores productivos (Moncayo, 2002).

La década de 1980 se caracterizó por la búsqueda, por parte de los países del Pacto Andino y de Suramérica, en general, de una política comercial que impulsaría aún más las exportaciones para lograr aumentar el empleo a través de la mayor producción en los sectores exportadores. Para lograrlo, los esfuerzos fueron dirigidos hacia cuatro consignas: estabilizar la macroeconomía, eliminar o atenuar la protección otorgada al mercado interno, la privatización de las empresas públicas y la desreglamentación de los mercados de factores (Cepal, 2005). A partir de la década de 1990 se dinamizó más la globalización comercial, y las relaciones internacionales entre los países se caracterizaron por la negociación de acuerdos que buscaban disminuir las distintas barreras existentes al comercio internacional. En el caso de la CAN, entró en funcionamiento la Zona Andina de Libre Comercio entre los países miembros, en 1993, con excepción de Perú. En 1994, se aprueba un arancel común y se forma la Unión Aduanera y, en 1996, Perú inicia su reintegro gradual al bloque de libre comercio.

En los últimos años los hechos más sobresalientes, dentro de la CAN, han sido el acuerdo de complementación CAN-Mercosur, la incorporación de Chile como miembro asociado y el retiro de Venezuela debido a las fricciones que introdujo el inicio de las negociaciones del TLC entre Colombia, Perú y Estados Unidos.

En pleno esplendor, la CAN fue considerada un experimento exitoso y el primer escalón hacia la posterior integración hemisférica con países de mayor desarrollo, pues por sí misma no representaba un mercado suficiente que le permitiera a Colombia desarrollar la plataforma exportadora que el país requería para impulsar su crecimiento. (Botero, 2003). Autores como Edgar Moncayo (2000, 14) consideraban “indispensable para los países andinos fortalecer su bloque subregional y diseñar cuidadosamente sus estrategias de inserción y relación con los demás bloques regionales y extrarregionales”.

Siendo así, durante el gobierno de Álvaro Uribe Vélez se iniciaron varios procesos de negociación para la liberalización del comercio, como lo fueron el acuerdo de complementación entre la CAN y el Mercosur, el TLC con Chile, el TLC con Honduras, Guatemala y el Salvador y el TLC con Estados Unidos que se firmó en el 2006 y cuya aprobación ha sido postergada por el Congreso de EE.UU.

Más allá de las dificultades en la aprobación del TLC con el principal socio comercial del país, cuya complejidad ya había sido advertida por Gómez (2004), el gobierno de Colombia ha continuado con la búsqueda de la negociación de acuerdos que incentiven el incremento de las relaciones económicas con países de alto desarrollo. En este marco, el país ha avanzado en negociaciones con la Unión

Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio, AELC, y con Canadá.

Las relaciones comerciales de Colombia con Estados Unidos, Canadá, Japón y los países de la Unión Europea se han desarrollado en los últimos años bajo el marco de acuerdos de preferencias unilaterales. En el caso de EE.UU. ha sido el Atpdea y en el caso de Canadá, Japón y la Unión Europea ha sido el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Esta clase de acuerdos tiene serias desventajas frente a los acuerdos bilaterales, se debe mencionar que cuentan con fechas de expiración del tratamiento preferencial, lo cual desincentiva la inversión en los sectores exportadores beneficiados en el acuerdo, no cubren la totalidad de los productos y no se especifica a fondo la reglamentación frente a las barreras no arancelarias, razón por la cual no permiten que se desarrolle la confianza que se requiere para convertir al comercio en motor de crecimiento al interior del país.

Las preferencias que Colombia ha obtenido frente a los países desarrollados en el escenario de los acuerdos, mencionados en el párrafo anterior, no son una exclusiva de Colombia. El SGP cubre a una amplia lista de países considerados en vías de desarrollo, y existen otros acuerdos de similares características, entre ellos, los más destacados son el Caribbean Basin Economic Recovery Act, Cbera, y el African Growth Oportunity Act, AGOA, (Umaña, 2004).

Las negociaciones llevadas a cabo con Estados Unidos permitieron que el equipo negociador acumulara un capital humano que debe ser útil al momento de realizar acuerdos de esta clase con otros países (Vallejo, 2006); la mejor forma de aprovechar este capital humano

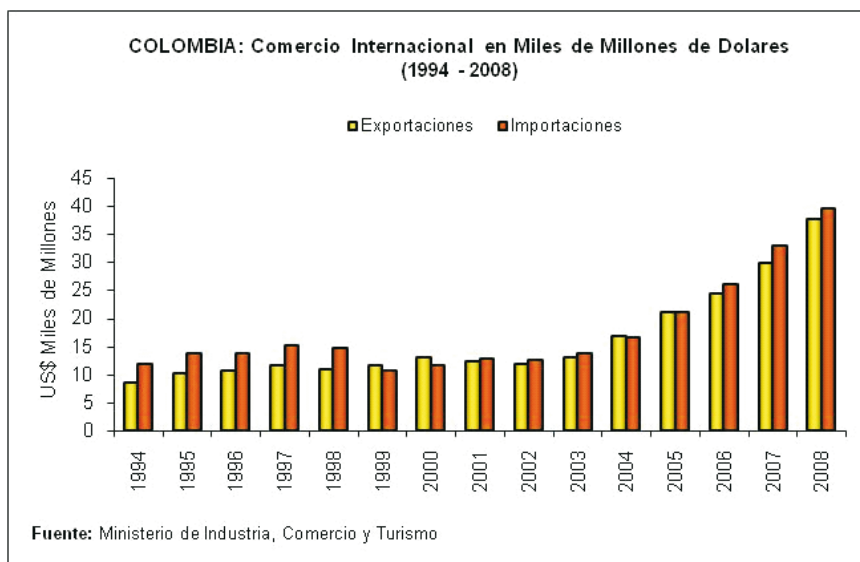
es realizando negociaciones con países de similares características a las de Estados Unidos, de ahí la importancia de las negociaciones que se han realizado con Canadá, “con la salvedad del mercado, los factores que hacen recomendable para Colombia suscribir un TLC con Estados Unidos son válidos para hacer lo propio con Canadá” (Botero, 2004, pp. 8).

4. Estudio del comercio internacional de Colombia

La economía colombiana es pequeña y sostiene limitadas relaciones en los mercados

internacionales; sin embargo, el comercio internacional, en el caso colombiano, ha sido determinante al momento de definir los rasgos estructurales y la dinámica de la economía (Urrutia, 2004). A partir del año 2003 se ha generado una mayor inserción de Colombia en el comercio internacional, las exportaciones y las importaciones han aumentado a un ritmo más acelerado del que lo había hecho en años anteriores, como se puede ver en el Gráfico No. 1.

Gráfico No. 1



De 1994 a 1997, el comercio internacional de Colombia presentó una tendencia creciente, las exportaciones aumentaron en promedio un 10,8% al año, y las importaciones un 9,0%.

Los años de 1998 y 1999 fueron de recesión en la economía colombiana, y las compras internacionales se contrajeron. Por su parte, entre 2001 y 2002 se presentó una recesión en

las principales economías del mundo (Estados Unidos, la Unión Europea y Japón), que llevaron a una disminución del comercio mundial, del cual Colombia no fue la excepción. Del año 2003 hasta 2008, el comercio internacional ha venido creciendo 21,2%, promedio anual, en el caso de las exportaciones, y 21,1%, en el de las importaciones. No obstante, esta dinámica se verá interrumpida por la crisis global de 2008.

5. Principales socios comerciales

De acuerdo con los datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de Colombia (2009-a), dentro de los problemas que caracterizan su comercio exterior, se encuentra la

poca diversidad de los países con los cuales se comercia. En el 2008 el 72,1% de las exportaciones estaban concentradas en los diez principales lugares de destino, con Estados Unidos a la cabeza con el 37,4%, Venezuela 16,2%, Ecuador 4,0%, Suiza 2,5% y Perú con el 2,3%.

Asimismo, la Unión Europea fue el destino del 12,7% de las exportaciones, en tanto que Mercosur representó el 2,1%, y el Mercado Común Centroamericano el 1.9%. Ahcar y Osorio (2008) muestran que las relaciones comerciales entre Colombia y China son altamente deficitarias y que el país desaprovecha la posibilidad de incrementar sus exportaciones hacia esta economía, las cuales, en 2008, apenas representaban el 1.2% del total, un poco más que Canadá con el 0,9%.

Cuadro No. 1

COLOMBIA: PRINCIPALES LUGARES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES EN EL 2008 EN MILES DE DÓLARES Y PARTICIPACION PORCENTUAL

	miles de dólares	%
1 Estados Unidos	14.052.729	37,3%
2 Venezuela	6.091.560	16,2%
3 Ecuador	1.499.562	4,0%
4 Suiza	945.475	2,5%
5 Perú	854.618	2,3%
6 Chile	848.855	2,3%
7 Holanda	752.366	2,0%
8 República Dominicana	750.661	2,0%
9 Reino Unido	676.576	1,8%
10 Islas Caimán	671.533	1,8%
23 Canadá	326.476	0,9%

Fuente: Elaboración propia, con base en datos del Ministerio de Industria Comercio y Turismo.

De acuerdo con los datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de Colombia (2009-b) las importaciones colombianas presentan un comportamiento similar al de las exportaciones, con el 70,8% concentrado en los diez principales países de origen. El nivel de concentración del comercio es mayor para las exportaciones que para las importaciones, en el caso de las primeras hay tres países (Estados Unidos, Venezuela y Ecuador) con los cuales las exportaciones superaron el valor de los US\$ 1.000 millones; mientras para las importaciones hay siete países (Estados Unidos, China, México, Brasil, Alemania, Venezuela y Japón)

con los cuales las importaciones superaron los US\$ 1.000 millones en el año 2008.

Las importaciones colombianas se han caracterizado por provenir, en su gran mayoría, de productos industriales intensivos en tecnología y capital. Estados Unidos es el principal proveedor de Colombia, y junto con México y Canadá hacen del Tlcan el bloque económico más importante para las compras externas. A su vez, del continente asiático se destacan China, Japón y Corea del Sur. Por su parte, Canadá representa cerca del 2,0% de las importaciones totales del país, como se puede apreciar en el Cuadro No. 2.

Cuadro No. 2

COLOMBIA: PRINCIPALES LUGARES DE ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES EN EL 2008 EN MILES DE DÓLARES Y PARTICIPACIÓN PORCENTUAL

	miles de dólares	%
1 Estados Unidos	11.436.952	28,8%
2 China	4.548.798	11,5%
3 Méjico	3.125.980	7,9%
4 Brasil	2.328.416	5,9%
5 Alemania	1.557.401	3,9%
6 Venezuela	1.198.107	3,0%
7 Japón	1.152.717	2,9%
8 Argentina	920.378	2,3%
9 Corea Del Sur	919.820	2,3%
10 Francia	884.090	2,2%
12 Canadá	795.319	2,0%

Fuente: Elaboración propia, con base en datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

La importancia de los socios comerciales de Colombia ha sido determinada por la manera como se ha venido insertando en los

mercados internacionales, la cual ha dependido de las diferentes dotaciones nacionales de recursos productivos. “En Colombia, a lo

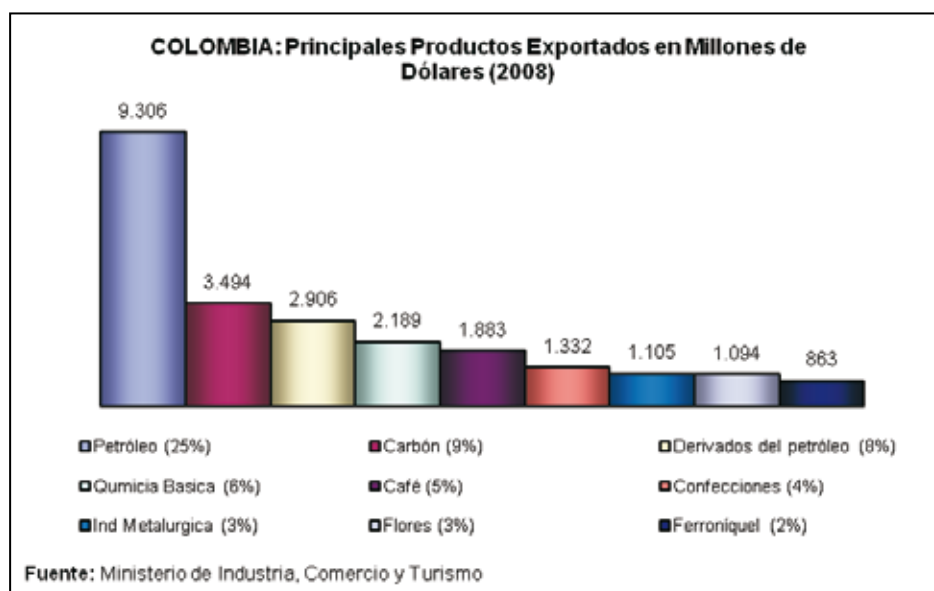
largo del Siglo XX, los factores productivos relativamente abundantes fueron los recursos naturales y la fuerza laboral de baja calificación. Y, en realidad, un elemento común de nuestras exportaciones e importaciones tradicionales ha sido el hecho de que, en general, reflejan una abundancia relativa de aquellos factores y una escasez relativa de capital físico y humano (y dominio tecnológico)” (Urrutia, 2004, pp. 6), lo cual constituye a Colombia en proveedor de materias primas a los países de mayor desarrollo industrial, a nivel mundial, y comprador, al mismo tiempo, de productos en su gran mayoría industriales a estos mismos países y a economías emergentes, como las de China, México, Corea del Sur y Brasil. En los últimos años, las exportaciones de petróleo, carbón y ferroníquel, dirigidas a los Estados Unidos, la Unión Europea, China y Japón, han consolidado su importancia, al tiempo que las exportaciones no tradicionales, constituidas parcialmente por productos industriales, han encontrado mercado en los países vecinos de Venezuela, Ecuador y Perú, al igual que en los países de Centroamérica y del Caribe.

6. Principales productos intercambiados

Las exportaciones tradicionales de Colombia se encuentran constituidas por café, petróleo, derivados del petróleo, carbón y ferroníquel. Las cuales han representado, desde 1994, cerca de la mitad de las exportaciones colombianas. A parte de las exportaciones tradicionales, hay otros productos agropecuarios que son de importancia dentro de la oferta exportable de bienes no tradicionales de Colombia, como lo son las flores, el banano y otras frutas. En cuanto a los productos industriales, los más importantes son los de la química básica, las confecciones, los vehículos y diversos productos de la industria metalúrgica.

Según datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de Colombia (2009-c) las exportaciones de productos primarios del país, incluidas las exportaciones tradicionales, son todavía las más importantes. En 2008, éstas representaron el 65,8% del total exportado. El café es el producto tradicional que más ha perdido dinamismo en sus ventas al exterior en los últimos años, en tanto que el petróleo y el carbón y las flores han ganado importancia con el nuevo milenio.

Gráfico No. 2

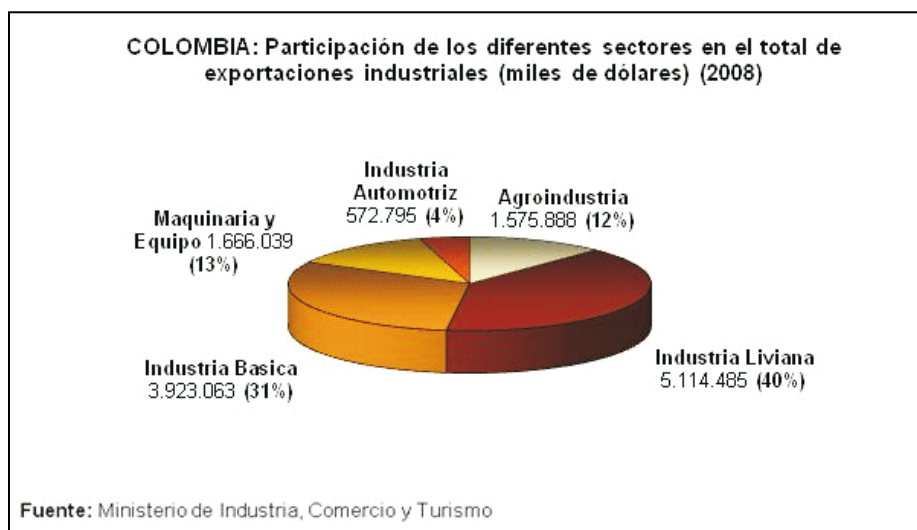


Las exportaciones tradicionales colombianas tienen como principales destinos a las economías más importantes del mundo. De acuerdo con cálculos propios obtenidos a partir de la base en datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2009-a), Estados Unidos fue el destino del 53,7% de las exportaciones tradicionales en el 2008, concentró el 78,7% de las exportaciones petroleras, el 50,8% de las de derivados del petróleo y el 23,7% de las carboníferas. Estas últimas tienen su mercado más importante en la Unión Europea con el 34,1%. En cuanto al ferroniquel, entre

la Unión Europea, China, Japón y Taiwán se realizaron más del 80% de las exportaciones de este producto.

En el 2008, las exportaciones industriales representaron el 34,2% del total; dentro de éstas las más importantes fueron las de la industria liviana y la industria básica. La primera comprende confecciones, textiles, editoriales, calzado, manufacturas de cuero, productos de plástico, los jabones y los cosméticos. La segunda comprende todas las industrias de química básica, producción metalúrgica y papel. Ver Gráfico No. 3.

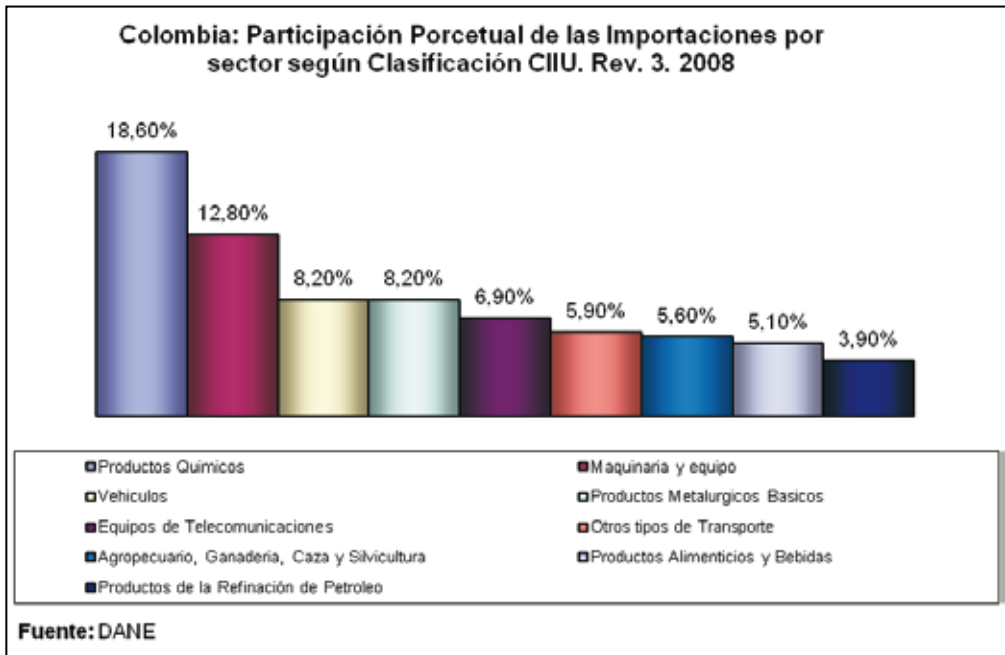
Gráfico No. 3



Las exportaciones industriales de Colombia tienen como destinos principales a Venezuela, Estados Unidos y los miembros de la CAN. En estos países se concentra más del 60% del mercado: con Venezuela, representando el 37,0%; Estados Unidos, el 12,0%; Ecuador, con el 11,0%; Perú, el 5,6%, y el Mercado Común Centroamericano, el 4,3%. Por su parte, Canadá apenas representa el 0,3% de las exportaciones industriales del país.

Según datos del DANE (2009), en cuanto a las importaciones colombianas, para el año 2008, el 93,4% del total correspondió a importaciones industriales. Entre ellas, sobresalen las de sustancias y productos químicos, con el 18,6%; maquinaria y equipo, con el 12,8%; vehículos, el 8,2%; metalúrgicos básicos, el 8,2%, y equipos de telecomunicaciones, con el 6,9%. Ver Gráfico No. 4.

Gráfico No. 4



7. Perfil de la economía canadiense

Canadá es un país de una gran extensión geográfica y poca densidad demográfica, de acuerdo con el perfil económico y comercial de Canadá, publicado por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2008-b); en el 2007 su población se encontraba concentrada el 81% en los centros urbanos, y la principal fuente de empleo provenía del sector servicios, al generar el 76% de los puestos de trabajo.

Su historia económica ha estado muy ligada al aprovechamiento de sus recursos naturales, tales como la explotación de petróleo y gas natural, y a la producción de bienes agrícolas, como trigo, cebada, tabaco y productos forestales.

La economía canadiense está basada en el sector de los servicios, el cual representa el 69,6% de su PIB, y es la mayor fuente de empleo al generar cerca de tres cuartas partes de los empleos en este país, de acuerdo con datos del World Factbook de la CIA (2008), que a su vez indican que la producción industrial representa el 28,4% del PIB, y la agricultura el restante 2%.

Dentro del sector servicios, destacan los servicios de comercio al por menor, los servicios financieros, inmobiliarios y de comunicaciones. En cuanto al sector industrial de Canadá, sobresale la producción de equipos de transporte aéreo y terrestre y la fabricación de madera y papel, así como su industria petrolera.

Su sector agropecuario es diverso, aunque sobresale la producción de granos, con el trigo, la avena, la cebada y el centeno, así como la de oleaginosas como la linaza y la canola (Agriculture and Agri-food Canada, 2009).

8. Comercio internacional de Canadá e inversión en el extranjero

Canadá es una de las principales economías del mundo, y sostiene una activa participación en la economía mundial. Forma parte del G-7, grupo constituido por los países de más peso económico y político del mundo, excluyendo

a China, y su interés en la integración de los mercados se evidencia con su participación en el foro de la APEC (*Asia-Pacific Economic Cooperation*), en la OCDE (*Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico*), y en el Tlcán, entre otros acuerdos.

En el Gráfico No. 5 se observa que del 2002 al 2008 el comercio internacional de Canadá creció en forma sostenida, las exportaciones lo hicieron en promedio un 10,4% al año, mientras las importaciones aumentaron en un 10,7%. En este mismo periodo, Canadá ha presentado un superávit comercial durante todos los años, el cual para el 2008 alcanzó la cifra de 47.217 millones de dólares.

Gráfico No. 5



El principal socio comercial de Canadá es EE.UU. País con el cual realiza alrededor de dos terceras partes de su comercio internacional. Las relaciones comerciales con EE.UU.

son superavitarias, en el 2008 éste fue de US\$ 139.651 millones. En contraste, la balanza comercial con el resto de países con los cuales sostiene dinámicas relaciones comerciales

son en general deficitarias. Históricamente el comercio internacional de Canadá ha sido con las principales economías mundiales como las de Japón, Alemania y Reino Unido, pero en los últimos años el comercio con economías emergentes como China y México ha tomado

gran importancia en cuanto a las importaciones se refiere; siendo estos dos países el segundo y tercer proveedores en importancia, respectivamente. Para el año 2007, el déficit comercial con China fue de –US\$ 30.307 millones y con México de –US\$ 11.305 millones.

Cuadro N. 3

CANADÁ: Comercio Internacional por país de destino en millones de dólares (2002 -2008)							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Millones de Dólares EE.UU.							
Exportaciones	252.582	272.230	317.161	360.475	388.091	419.931	454.835
Estados Unidos	220.072	233.380	267.804	302.247	316.661	331.920	353.322
Japón	5.328	5.854	6.587	7.578	8.302	8.603	10.454
Alemania	1.883	2.081	2.065	2.675	3.487	3.604	4.207
Reino Unido	2.824	4.351	5.953	6.821	8.935	11.938	12.198
China	2.634	3.436	5.209	5.871	6.755	8.668	9.789
México	1.542	1.580	2.382	2.782	3.857	4.627	5.512
Colombia	274	313	384	389	501	649	795
Importaciones	222.731	240.376	273.874	314.445	349.906	380.120	407.618
Estados Unidos	139.243	145.755	160.827	177.669	191.999	206.055	213.671
Japón	9.831	9.883	10.400	12.219	13.520	14.447	14.335
Alemania	5.287	6.182	7.253	8.481	9.816	10.779	11.956
Reino Unido	6.207	6.597	7.432	8.600	9.584	10.709	11.806
China	10.201	13.289	18.549	24.368	30.428	35.787	40.096
México	8.123	8.781	10.339	12.050	14.123	16.040	16.817
Colombia	164	176	156	298	275	266	326
Balanza Comercial	29.851	31.854	43.287	46.030	38.185	39.811	47.217
Estados Unidos	80.829	87.625	106.977	124.578	124.662	125.865	139.651
Japón	-4.503	-4.029	-3.813	-4.641	-5.218	-5.844	-3.881
Alemania	-3.404	-4.101	-5.188	-5.806	-6.329	-7.175	-7.749
Reino Unido	-3.383	-2.246	-1.479	-1.779	-649	1.229	392
China	-7.567	-9.853	-13.340	-18.497	-23.673	-27.119	-30.307
México	-6.581	-7.201	-7.957	-9.268	-10.266	-11.413	-11.305
Colombia	110	137	228	91	226	383	469

Fuente: Elaboración Propia. Datos de Trademap y Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de Colombia

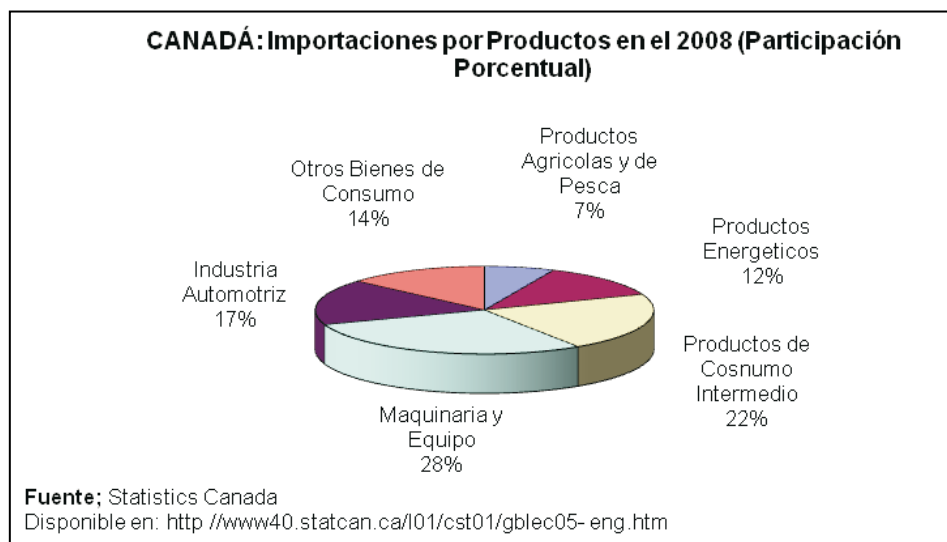
Antes de la firma del Tlcán, Canadá y Estados Unidos ya tenían un acuerdo de libre comercio entre ellos. Con la entrada en vigor del Tlcán, en 1994, lo que se hizo fue incluir a México. Hay varios sectores productivos de Canadá que han aumentado su productividad a raíz de la liberalización del comercio con Estados Unidos, y la generación de economías de escala debido a la especialización y el acceso a un mayor mercado (Krugman, 2006); a su vez, Estados Unidos ha encontrado en Canadá un mercado valioso para obtener productos de alta calidad, y expandir los beneficios que se obtienen de la división y especialización del trabajo. El resultado ha sido un nivel de exportaciones mayor hacia Estados Unidos, que las importaciones que Canadá realiza desde este país, y el consecuente superávit comercial. Al parecer Canadá ha encontrado en el mercado de EE.UU. una gran oportunidad para desarrollar en forma óptima su capacidad productiva y el desarrollo de economías a escala.

En los gráficos 6 y 7, se puede observar que los productos que más comercia Canadá con el exterior son la maquinaria y equipo, los productos de consumo intermedio y los de la industria automotriz. Dentro de la maquinaria y equipo se incluyen los aviones y otros equipos de transporte diferentes a los terrestres; los productos de consumo intermedio, por el lado de las exportaciones, se constituyen en gran medida por químicos, plásticos y metales y sus diferentes aleaciones: los metales que más exporta Canadá son cobre, zinc, oro, aluminio y níquel. Por el lado de las importaciones, los principales productos intermedios que más se importan son los químicos y plásticos, entre otros. Los productos de la industria automotriz intercambiados, corresponden principalmente a vehículos de transporte de pasajeros, camiones y repuestos.

Gráfico No. 6



Gráfico No. 7



Según datos de la UNCTAD (2009), la inversión directa canadiense en el extranjero ha crecido significativamente en los últimos años con respecto al promedio de la década del noventa. Su valor promedio, en la década de los noventa, fue de 15.778 millones de dólares; mientras que en el año 2007 alcanzó los US\$ 53.818 millones, a pesar del bajo desempeño mostrado en 2005, como se puede ver en el Cuadro No. 11. En cuanto al comportamiento de los flujos de entrada de inversión extranjera directa al país, se observa un aumento aún

mayor al presentado en los flujos de salida. En tal sentido, en el año 2007 éstos alcanzaron un valor de US\$108.655 millones, bastante por encima del promedio de la década del noventa, equivalente a US\$ 15.716 millones.

Lo anterior muestra lo activa que ha sido la participación de los flujos de inversión canadienses en la última década en el incremento de los flujos de inversión internacionales, los cuales, como señala Anzola (2006), han sido vitales en el proceso de globalización económica, del cual Colombia espera beneficiarse.

Cuadro No. 4

CANADÁ: FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. MILLONES DE DOLARES					
	Prom. 1990-2000	2004	2005	2006	2007
Entrada	15.716	-445	26.967	62.765	108.655
Salida	15.778	43.347	29.619	39.117	53.818

Fuente: Unctad. World Investment Directory. 2009.

http://www.unctad.org/sections/dite_dir/does/wir08_fs_ca_en.pdf

Al igual que sucede con el comercio, como se puede observar en el Cuadro No. 12, el principal receptor de la Inversión Extranjera Directa IED de Canadá es Estados Unidos, sin embargo, la participación de la Unión Europea, como receptor de las inversiones de Canadá, es más activa que la del bloque regional en el comercio. Las inversiones en Estados Unidos

cada vez representan una menor proporción del total, pasando del 52,5%, en 1995, al 44,0%, en 2007. Paralelamente, la participación de las inversiones hacia del resto de países, en la cual se incluye Colombia, presenta una tendencia a incrementarse pasando del 20,0% al 26,5%, en el mismo periodo.

Cuadro No. 5

CANADÁ: PARTICIPACIÓN DE LA IED POR ÁREA GEOGRÁFICA (1995 - 2007)						
Año	Otros países diferentes a Estados Unidos					Total
	Estados Unidos	Reino Unido	Otros países de la U.E.	Otros países OCDE*	Resto de países**	
1995	52,5%	10,2%	11,2%	6,1%	20,0%	47,6%
1996	51,8%	9,8%	10,6%	6,1%	21,6%	48,2%
1997	50,6%	10,4%	10,3%	5,6%	23,1%	49,4%
1998	50,7%	9,5%	11,1%	5,7%	23,1%	49,3%
1999	52,2%	8,8%	9,8%	5,6%	23,6%	47,8%
2000	49,9%	9,9%	11,2%	6,5%	22,5%	50,1%
2001	47,2%	9,9%	10,7%	8,4%	23,8%	52,8%
2002	45,9%	9,4%	11,4%	9,4%	24,0%	54,1%
2003	41,1%	10,7%	15,3%	9,1%	23,8%	58,9%
2004	44,3%	9,9%	17,2%	6,6%	22,1%	55,8%
2005	44,5%	10,5%	15,1%	6,0%	23,9%	55,5%
2006	43,5%	10,9%	13,5%	5,1%	27,1%	56,5%
2007	44,0%	10,6%	13,3%	5,7%	26,5%	56,1%

* Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, excluyendo Los Estados Unidos y la Unión Europea

** Países no miembros de la Unión Europea ni de la OCDE

Fuente: Statistics Canada

La IED, valorada por los países receptores, debido a su contribución en el mejoramiento de la productividad y en la generación de empleo, es fundamental también para el desarrollo de los sectores exportadores de más alto valor agregado que requieren de alta tecnología en sus procesos productivos. Cabe aclarar que al menos en el caso del sudeste asiático, fue fundamental la acción del gobierno para generar las condiciones favorables para lograr atraer la IED, al tiempo que buscaban que la inversión llegara a sectores claves para promover el desarrollo del país (Stiglitz, 2006). Por su parte, Palacios (2004) nos recuerda que si las naciones quieren mantenerse competitivas deben diseñar su propias estrategias de inserción internacional.

El TLC con Canadá constituye en gran medida una oportunidad para modernizar la economía colombiana a través de la atracción

de los flujos de IED, provenientes de este país, que, de hecho, desde principios de los noventa ha contribuido a mejorar la infraestructura minera del país en la producción aurífera y petrolera, así como a impulsar las exportaciones en estos dos sectores. Adicionalmente, la IED, procedente de Canadá, ha sido clave en el fortalecimiento de la competencia en el sector de las telecomunicaciones en áreas como la telefonía celular y la transmisión de datos por internet o banda ancha (Randall, 2003).

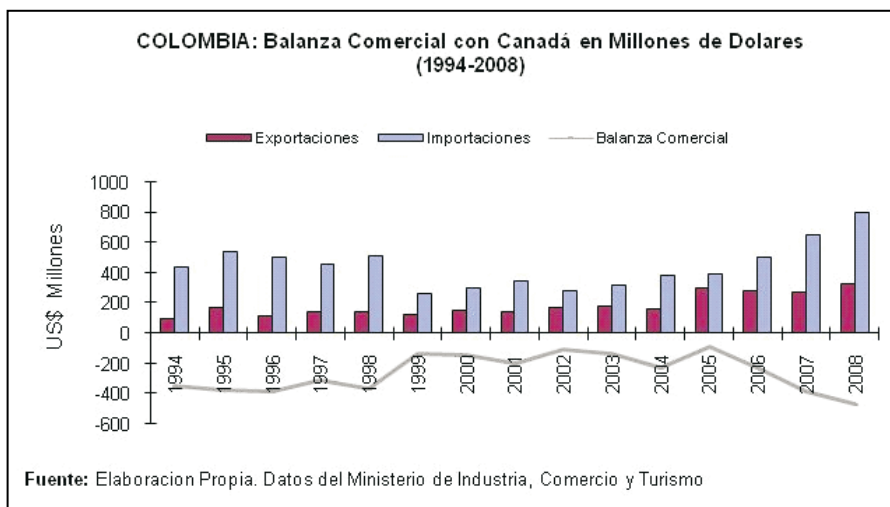
9. Comercio bilateral entre Colombia y Canadá

El acceso de las mercancías colombianas al mercado de Canadá se encuentra facilitado por las preferencias comerciales unilaterales, otorgadas en el Sistema Generalizado

de Preferencias, SGP, con el cual algunos productos específicos provenientes de los países subdesarrollados tienen acceso a los mercados de los países más desarrollados sin restricciones arancelarias. Hay varios productos de la oferta exportable colombiana que se encuentran excluidos de los beneficios en el caso de Canadá, entre ellos, las flores, los textiles, las confecciones y el calzado tienen que enfrentar el costo de un arancel. A su vez Colombia busca la desgravación total a través del TLC de productos claves del comercio con Canadá, como el azúcar, las flores, y otros productos de gran potencial, el petróleo crudo

y el etanol. En los últimos años, las relaciones comerciales con Canadá se han caracterizado por ser deficitarias. En el caso de 2008, el déficit alcanzó el valor de US\$ 469 millones. A partir del año 2005, el déficit con este país ha venido incrementándose debido a un aumento de las importaciones y el estancamiento de las exportaciones. Para el 2008, las exportaciones totalizaron US\$ 326 millones y las importaciones US\$ 795 millones, su crecimiento promedio en los últimos tres años ha sido de 3,9%, en el caso de las exportaciones, y 26,9%, en el de las importaciones.

Gráfico No. 8



El comercio exterior entre Colombia y Canadá se ha caracterizado por una balanza deficitaria para Colombia a lo largo del período analizado 1994 – 2008. Durante los primeros años de la presente década el déficit comercial mostró una cierta tendencia a su reducción,

la cual se revirtió a partir de 2005, cuando se comienza a observar un sostenido empeoramiento de la balanza comercial bilateral.

Los mayores flujos de comercio, que se han evidenciado en la economía colombiana, también se han sucedido evidenciado en los

intercambios con Canadá. Antes de 1995 las ventas a Canadá no superaban los US\$ 100 millones, y en los últimos cuatro años (2005 – 2008) han promediado US\$ 291 millones. En cambio, las importaciones han crecido de forma sostenida del 2002 en adelante, presentándose decrecimiento tan sólo en el 2005. La

presencia del comercio con Canadá es más grande en las importaciones que en las exportaciones, en el último año las importaciones desde Canadá representaron el 2,0% y las exportaciones el 0,9% del comercio internacional de Colombia.

Cuadro No. 6

COLOMBIA: PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL CON CANADÁ EN EL COMERCIO INTERNACIONAL (2002-2008) (MILES DE DÓLARES)							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones							
Al Mundo	11.975.424	13.128.524	16.788.328	21.190.439	24.390.975	29.991.332	37.625.882
Canadá	164.261	176.502	156.371	297.973	275.148	266.242	326.476
Participación	1,4%	1,3%	0,9%	1,4%	1,1%	0,9%	0,9%
Importaciones							
Al Mundo	12.690.450	13.880.613	16.744.848	21.204.164	26.162.440	32.897.045	39.668.841
Canadá	274.109	313.530	384.502	389.315	500.650	648.804	795.319
Participación	2,2%	2,3%	2,3%	1,8%	1,9%	2,0%	2,0%

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

Como se puede ver en el Cuadro No. 7, según datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2009-d), de las exportaciones tradicionales de Colombia que se venden en Canadá, el carbón y el café representaron el 81,1%, en 2008, con lo cual se evidencia una falta de diversificación de los productos exportables. De los productos no tradicionales, los más exportados son las flores, productos de la industria de química básica, el café y las confecciones.

Las exportaciones hacia Canadá se encuentran constituidas, en su gran mayoría, por productos en los cuales los recursos natu-

rales son vitales, es el caso del carbón, el café y las flores. En consecuencia, los principales productos de manufactura que se exportan hacia Canadá representan una pequeña proporción de las ventas hacia este país. La desventaja de la concentración de las exportaciones en pocos productos consiste en que las ganancias del comercio internacional son menos volátiles cuando se cuenta con una oferta exportable más diversificada, al tiempo que la diversificación permite que los beneficios del comercio se sientan en más sectores y en diferentes regiones del país (Cruz, 2008).

Cuadro No. 7

**COLOMBIA: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
HACIA CANADÁ EN MILES DE DÓLARES Y
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL (2008)**

	miles de dólares	%
Carbón	160.317	49,1%
Café	104.390	32,0%
Flores	21.109	6,5%
Química básica	5.867	1,8%
Productos del café	3.391	1,0%
Confecciones	3.382	1,0%
Productos de plástico	2.491	0,8%
Textiles	2.448	0,7%
Ind. metalúrgica	1.963	0,6%
Jabones, cosméticos y otros	1.252	0,4%

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

Como se puede observar en el Cuadro No. 8, según los datos de importaciones provenientes de Canadá suministrados por el Ministerio de Industria Comercio y Turismo (2009-e), las importaciones provenientes de Canadá son más diversas, destacando las provenientes de la producción agropecuaria con el 19,8%, entre los cuales se destaca el trigo como el principal producto de importación desde Canadá, y

la cebada y las lentejas secas; el material de transporte, un 13,0%, con camiones de alta capacidad de carga y aeronaves. A su vez, este país es proveedor de otros productos industriales para la economía colombiana, entre ellos encontramos papel, equipos electrónicos, maquinaria no eléctrica, productos de industria química como fertilizantes, diversos productos alimenticios y de la industria metalúrgica como el alambre de cobre.

Cuadro No. 8

COLOMBIA: IMPORTACIONES POR SECTORES SEGÚN CLASIFICACIÓN CIIU DESDE CANADÁ EN MILES DE DÓLARES Y PARTICIPACIÓN PORCENTUAL (2008)

	miles de dólares	%
Producción agropecuaria	157.612	19,8%
Material de transporte	103.602	13,0%
Maquinaria excluida la eléctrica	80.938	10,2%
Papel y sus productos	72.238	9,1%
Refinería de petróleo	45.744	5,8%
Metalmecánica excluida maquinaria	38.984	4,9%
Fabricación de productos alimenticios	26.738	3,4%
Químicos industriales	23.284	2,9%
Maquinaria eléctrica	19.119	2,4%
Equipo profesional y científico	18.725	2,4%

Fuente: Sistema Estadístico de Comercio Exterior de la DIAN

10. Negociación del Tratado de Libre Comercio con Canadá

El TLC con Canadá se empezó a negociar en forma conjunta con Perú y excluyó el tema de propiedad intelectual de las negociaciones. La primera ronda de negociaciones se llevó a cabo en Lima, del 16 al 20 de julio de 2007; la segunda ronda se realizó en Ottawa, del 4 al 7 de septiembre. Un tercer encuentro, entre los equipos negociadores de Perú y Colombia con el de Canadá, se celebró en Bogotá, del 30 de septiembre al 6 de octubre, y la cuarta ronda se llevó a cabo en Lima, del 19 de noviembre al 1 de diciembre de 2007 (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2008-a). La quinta y última ronda se realizó cuando Perú y Canadá ya habían finalizado negociaciones, este último encuentro se adelantó en Bogotá, del 1 al 6 de junio de 2008. El TLC fue firmado en noviem-

bre del mismo año por los respectivos ministros de Comercio Exterior de los dos países.

En estos momentos, cuando el TLC ya fue presentado al parlamento de Canadá por parte del Ministro de Comercio Internacional de ese país, los sectores opositores aducen los mismos argumentos con los cuales no se ha aprobado el acuerdo en el Congreso de Estados Unidos, consideran a Colombia un país con un gobierno negligente y una justicia débil ante la violación de los derechos humanos, al tiempo que no es un socio estratégico para sus economías y su comercio exterior. En contraste, los sectores al interior de Canadá, a favor del TLC y el libre comercio en general, lo consideran una oportunidad de prosperidad para los dos países y el continente americano.

En el caso del TLC, negociado entre Colombia y Canadá, se recurrió a un trato especial y diferenciado en las negociaciones,

al considerarse un proceso realizado entre dos economías asimétricas. El trato especial hace referencia a los mecanismos que se usan en las negociaciones internacionales para corregir las diferencias que existen entre las economías de los países debido a los diferentes grados de desarrollo. Mediante este instrumento los países menos desarrollados se hacen merecedores de excepciones en la aplicación de normas comerciales en temas específicos, *“se negocian las limitaciones y excepciones a los derechos de propiedad intelectual, para salvaguardar el derecho de la población a acceder a medicamentos y otros productos a precios asequibles para el público, atendiendo a nuestro menor nivel de desarrollo”* (Las 100 preguntas del TLC, 2004, pp. 11).

La figura del trato especial busca reconocer que hay una distinción entre los países ricos y los países pobres, los últimos son vulnerables debido a fallas del mercado propias a su condición; entre sus características se encuentran la industria escasamente diversificada, limitado capital humano acompañado de un escaso acceso a la tecnología, instituciones débiles y acceso limitado de la población a la educación y la salud (Stiglitz, 2007).

La firma de acuerdos de esta índole con países del primer mundo como Canadá demuestra la voluntad de Colombia de insertarse en la economía global y de lograr el fortalecimiento que sus instituciones requieren. *“Estos empiezan por temas tan elementales como el respeto a la ley internacional en la solución de disputas comerciales, siguiendo por prácticas de sentido común como pagar a los trabajadores sus prestaciones sociales (íntegramente), a las empresas sus regalías por las patentes que les pertenecen, y, para*

terminar, por producir los bienes y servicios en condiciones ambientales sostenibles (Clavijo, 2004 pp. 7). Con la firma de un TLC se busca, más que la desgravación arancelaria bilateral, un mecanismo de inserción de Colombia en el fenómeno de la globalización a través de la reglamentación de sus relaciones con países más desarrollados.

11. Consideraciones finales

- El aumento de las redes de interdependencia económicas entre las distintas naciones del planeta, en lo que se conoce como el fenómeno de la globalización económica, ha sido la tendencia dominante desde la Segunda Guerra Mundial para la mayoría de países del planeta y para éste considerado en su totalidad. En Colombia se ha hecho evidente la mayor inserción en los mercados internacionales, a través del creciente flujo comercial de los últimos años.
- La inserción de Colombia en el comercio internacional ha estado enmarcada por su dependencia de las exportaciones de materias primas. Al tiempo que las importaciones provienen, en su gran mayoría, de productos industriales, originadas en un conjunto más amplio de países tanto desarrollados como en vía de desarrollo.
- No obstante la fuerte dependencia de las exportaciones tradicionales, Colombia ha logrado desarrollar una plataforma exportadora de bienes industriales y productos como los textiles, los vehículos y las flores, que generan cierto grado de independencia de las exportaciones tradicionales.

- Los destinos de las exportaciones colombianas no están bien diversificados y se concentran en Estados Unidos y Europa, en el caso de las exportaciones de bienes tradicionales, y en países vecinos con un grado de desarrollo similar como Venezuela, Ecuador y Perú, en el caso de las exportaciones no tradicionales.
- El TLC entre Colombia y Canadá se presenta como un valioso mecanismo para incrementar las oportunidades comerciales de los empresarios colombianos en los mercados mundiales. Además, es un medio útil para enviar una señal a las principales economías del mundo, de que Colombia quiere pasar de ser una economía pequeña, subdesarrollada, desinteresada y con acceso limitado a los mercados externos, a ser un país que desea crecer, modernizar su economía, ampliar sus lazos comerciales, producir bajo los estándares internacionales de sostenibilidad ambiental, y mejorar las condiciones de seguridad social de sus ciudadanos.
- Es importante que los empresarios colombianos respondan al reto que este TLC les presenta, participando activamente del comercio internacional y accediendo a un mercado ampliado en el cual pueden comerciar en un marco de liberalización de los intercambios.
- Una de las oportunidades potenciales que brindaría el TLC con Canadá, lo constituye la posibilidad de atraer mayores flujos de Inversión Extranjera Directa, gracias a las garantías que ofrecería un marco legal estable a través de la firma del acuerdo.
- La firma del TLC no implica un aumento inmediato de los flujos de comercio internacional de Colombia, pero sí se puede entender como un mecanismo que permite profundizar y solidificar las relaciones externas. En una coyuntura histórica en la cual los países le apuestan al incremento de sus intercambios, la ausencia de acuerdos que promuevan la integración económica, llevaría a la posible pérdida de mercados ante los países que sí negocian esta clase de acuerdos.
- La actual crisis económica mundial ha reactivado los temores hacia el proteccionismo, a la vez que presenta un alto riesgo de frenar los flujos comerciales por la vía de la reducción de la demanda, fruto de una economía mundial deprimida. El TLC con Canadá brinda la oportunidad de hacer frente a este escenario.
- El reto para Colombia consiste en dejar de ser un país que se inserta en los mercados internacionales como un proveedor de materias primas, tales como el carbón, en el caso específico de Canadá, donde este producto entra sin trabas desde décadas atrás, y lograr impulsar una plataforma exportadora más industrializada, basada en sectores con mayor valor agregado, que permitan generar los empleos que el país requiere para poder combatir la pobreza, y que permita, a su vez, una participación más activa en el comercio internacional.

Bibliografía

- Agriculture and Agri-food Canada (2009) Overview of the Canadian Agriculture and Agri-Food System 2008. [en línea] Disponible en: <http://www4.agr>.

- gc.ca/AAFC-AAC/display-afficher.do?id=1228246364385&lang=eng [Consulta en: Mayo 25 de 2008]
- Ahcar, J. y Osorio, E.. (2008) Incrementando las relaciones comerciales entre Colombia y China. Revista Estudios Gerenciales. V.24, No. 109. p. 127-165.
- Ahcar, J. (2006) Comprendiendo la Globalización. Revista Economía, Gestión y Desarrollo. No.4, de la Pontificia Universidad Javeriana Cali. P. 69-97.
- Anzola, M. (2006) Países en desarrollo y globalización ¿ganadores o perdedores? [en línea] Disponible en: <http://www.dotec-colombia.org> [consulta en: Marzo 22 2008]
- Avendaño, H. (2008) “*Fundamentos de la Política Comercial de Colombia*”. Carta Financiera. ANIF. No. 142, pp. 38-42.
- Botero, R. (2003). “*Grupo Andino: Requiescat in pace*”. Carta Financiera. ANIF. No. 123, pp. 26-28.
- Botero, R. (2004). “*Libre Comercio con Estados Unidos: Perspectivas y Retos*”. Carta Financiera. ANIF. No. 127, pp. 5-12
- Cárdenas, M. y García, C. (2005). “*El Modelo Gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos*”. Coyuntura Económica, Vol. 35 No 1, pp. 47-72.
- Cepal (2005) Aglomeraciones en torno a los recursos naturales en América Latina y el Caribe. “*Políticas de desarrollo productivo: desde la sustitución de importaciones a la articulación*” cap. 2. pp. 29 – 52. [en línea] Disponible en: http://www.cepal.cl/publicaciones/xml/6/24276/lcg2285e_Cap_II.pdf [Consulta en: julio 13 2008]
- CIA (2008) The World Factbook. [Base de datos]. [en línea] Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ca.html#Econ> [Consulta en: febrero 14 de 2009]
- Clavijo, S. (2004). “*Reflexiones a raíz de las negociaciones TLC-ALCA*”. Carta Financiera. ANIF. No. 128, pp. 5-13.
- Cruz, A. (2008) “*Asia y América Latina: liberalización comercial y desempeño económico*” Resumen elaborado del documento de José Duráan, Nanno Mulder y Osamu Onodera, *Trade Liberalization and Economic Performance. Latin America Versus East Asia 1970-2006*. Trade Policy Working Papers, No 70, OCDE. Comercio Exterior No 8-9 Vol. 58 pp. 640-651.
- Cuevas, H. (1993) Introducción a la Economía. Universidad Externado de Colombia. Bogotá.
- DANE (2009) Importaciones según clasificación CIIU. Rev.3. [en línea] Disponible en: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/importaciones/impor_ciiu_feb09.xls [Consulta en: mayo 11 2008]
- Gómez, H. (2004) “*El TLC: Una agenda Compleja*”. Revista EAN: Tratado de Libre Comercio Agenda interna de Competitividad y Gerencia Actual, No 51, pp. 6-15.
- Herrera, E. (2008) “*Tratado de Libre Comercio Colombia – Estados Unidos: ¿Una cuestión de intereses políticos o comerciales?*”. Saber Económico. UAN. V1. No.3. p 12-15.
- Krugman, Paul R. Obstfeld, Maurice (2006). Economía Internacional: Teoría y Política. Madrid: Pearson Educación.

- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2008-a) Rondas Negociaciones Canadá [en línea] Disponible en: <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/negociaciones/canada/RondasNegociacionesCanada.pdf> [Consulta en: Marzo 13 2008]
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2008-b) Perfil Económico y Comercial de Canadá [en línea] Disponible en: <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/negociaciones/canada/PerfilCanada2008.pdf> [Consulta en: Abril 2 2008]
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de Colombia (2009-a). Resultados estadísticos de las exportaciones colombianas (exportaciones colombianas por países del mundo) (enero-diciembre 1994 a 2008). [base de datos] [en línea] Disponible en: <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/estadisticas/expo/anual/Total%20por%20Países/zonas.xls> [Consulta en: marzo 16 2009]
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de Colombia (2009-b) Resultados estadísticos de las importaciones colombianas (importaciones colombianas por países del mundo) (enero-diciembre 1994 a 2008). [base de datos] [en línea] Disponible en: <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/estadisticas/impo/anual/Total%20por%20Países/zonas.xls> [Consulta en: marzo 12 2009]
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de Colombia (2009-c). Resultados estadísticos de las exportaciones colombianas (exportaciones colombianas por sectores general) (enero-diciembre 1994 a 2008). [base de datos] [en línea] Disponible en: <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/estadisticas/expo/anual/sector/sector.xls> [Consulta en: marzo 10 2009]
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de Colombia (2009-d). Resultados estadísticos de las exportaciones colombianas (exportaciones colombianas hacia Canadá) (enero-diciembre 1994 a 2008). [base de datos] [en línea] Disponible en: <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/estadisticas/expo/anual/pais/CANADA.xls> [Consulta en: marzo 20 2009]
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de Colombia (2009-e). Resultados estadísticos de las importaciones colombianas (importaciones colombianas desde Canadá) (enero-diciembre 1994 a 2008). [base de datos] [en línea] Disponible en: <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/estadisticas/impo/anual/pais/CANADA.xls> [Consulta en: marzo 20 2009]
- Moncayo, E (2000) La Comunidad Andina frente a la Globalización: elementos para una respuesta concertada. Revista Desafíos. No.3, pp. 6 - 32.
- Ohlin, B. (1933) Interregional and international trade. Cambridge: Harvard University Press.
- Palacios, J. (2004). “*Colombia Frente los Procesos de Integración y los Tratados de Libre Comercio*”. Revista EAN No 51, pp. 42-51.
- Porter, M. (1999). Ser Competitivos: Nuevas Aportaciones y Conclusiones. Barcelona: Ediciones Deusto.

- Presidencia de la República conjunto al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2004). *Las 100 preguntas del TLC*. [en línea]. Disponible en: www.presidencia.gov.co/tlc/documentos/cartilla_tlc.pdf [Consulta: Marzo 22 2008].
- Presidencia de la República (2008) *Firmado TLC entre Colombia y Canadá* [en línea] Disponible en <http://web.presidencia.gov.co/sp/2008/noviembre/21/20212008.html> [Consulta en: Noviembre 25 2008]
- Pugel, T. (2004) *Economía Internacional*. Madrid: Mc Graw-Hill.
- Randall, S. (2003) *“Colombian-Canadian Trade and investment in the Post-World War II Era”*. Canadá-Colombia: 50 Años de Relaciones. Bogotá: Ciudad Externado de Colombia.
- Ricardo, D. (1823). *Principios de economía política y tributación*. Madrid, España: Editorial Sarpe.
- Smith, A. (1776). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Statistics Canadá (2009). *Canada's International Investment Position: Fourth quarter 2008*. [Base de datos] [en línea] Disponible en: <http://www.statcan.gc.ca/cgi-bin/af-fdr-cgi?l=eng&loc=../67-202-x2008004-eng.pdf&teng=67-202-x20080004-eng.pdf&tfra=67-202-x2008004-fra.pdf&keng=&kfra=&dispext=pdf> [Consulta en Marzo 20 2008]
- Stiglitz, J. (2006). *Cómo hacer que funcione la Globalización*. Buenos Aires: Taurus ED.
- Stiglitz, J. (2007). *Comercio justo para todos*. Buenos Aires: Taurus.
- Tugores, J. (2006). *Economía Internacional: Globalización e Integración Regional*. Madrid: McGraw-Hill.
- Umaña, D. (2004) *Los regímenes preferenciales con los Estados Unidos el ATPA y el ATPDEA: análisis del comportamiento para Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú*, Lima: CCLA y PLADES. [en línea] Disponible en: http://www.ccla.org.pe/publicaciones/otras/pdf/Libro_ATPA-ATPDEA.pdf [Consulta en agosto 1 2009]
- UNCTAD. (2009). *Foreign Direct Investment database*. 2009. *World Investment Report 2008*. [Base de datos]. [en línea] Disponible en: http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir08_fs_ca_en.pdf [Consulta en: abril 1 de 2009]
- Urrutia, M. (2004). *“Comercio Exterior y Actividad económica de Colombia en el Siglo XX: Exportaciones Totales y Tradicionales”*. *Revista del Banco de la República* Vol. 74 No 883, pp. 5-27.
- Vallejo, H. (2006). *“El TLC Andino en el Contexto de Colombia”*. *Carta Financiera ANIF* No 134, pp. 43-48.